
ABREVIATURAS

CAPÍTULO I. MODERNIZACIÓN, SIMPLIFICACIÓN Y ARMONIZACIÓN DEL DERECHO DE CONTRATACIÓN EUROPEO: SU INFLUJO EN EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN

1. Introducción
2. Ficción y realidad de la tarea armonizadora en marcha
3. La progresiva asimilación por profesionales y consumidores del principio de conformidad con el contrato
 - A. La idea de conformidad con el contrato
 - B. Los perfiles del principio de conformidad en materia de contratos y garantías
 - C. Nuevas pautas de actuación de los vendedores profesionales: información práctica y veraz sobre la conformidad de los productos ofertados
 - D. Las fundadas expectativas del comprador
 - E. Un esfuerzo imprescindible: la conexión del principio de conformidad con la reforma general del contrato de compraventa
 - F. La propuesta de una garantía de mantenimiento postventa
 - G. Algunas conclusiones y una reflexión general

CAPÍTULO II. PROBLEMAS PREVIOS A LAS RELACIONES CONTRACTUALES CON VEHÍCULOS DE AUTOMOCIÓN

1. La armonización parcial en materia de contratos y garantías
 - A. Carácter imperativo e irrenunciable de la normativa aplicable
 - B. Problemas anejos al «catálogo de bienes de naturaleza duradera» que incluye tanto vehículos como accesorios
 - C. ¿Hacia una garantía de mantenimiento como garantía específica de los vehículos?
2. Las garantías de los vehículos y las normas sobre el «servicio técnico» y las «piezas de repuesto»
 - A. La «obligación de mantenimiento» como cualidad específica de la garantía de reparación de los vehículos
 - B. Las dudas sobre el título competencial acorde con la garantía de mantenimiento postventa
 - a. Los orígenes del problema
 - b. Consideraciones a la luz de la jurisprudencia del Tribunal Constitucional
 - c. Las competencias asumidas por las Comunidades Autónomas

3. Las relaciones de las garantías y los servicios postventa
4. Garantías postventa de vehículos: «adecuado servicio técnico» y «existencia de repuestos» por un plazo determinado
5. Peculiaridades de las compraventas de recambios, accesorios y componentes de vehículos
6. La seguridad de los vehículos en cuantos productos de naturaleza duradera
7. Garantías de repuestos y servicios postventa de vehículos

CAPÍTULO III. PAUTAS OBLIGATORIAS PARA EL PROFESIONAL O EMPRESARIO. GARANTÍAS LEGALES DE VEHÍCULOS

1. Consideraciones previas de la garantía legal de los vehículos de automoción
 - A. La perspectiva impuesta por las recientes reformas de la legislación de consumo
 - B. Concepto de vendedor, proveedor y consumidor o usuario
 - C. Particularidades de la protección de los «productos de consumo»: su conexión con el vehículo de automoción
2. La garantía legal específica de los vehículos de automoción
 - A. Los cuatro criterios de conformidad con el contrato
 - a. Descripción y cualidades ofertadas con el vehículo
 - b. Uso ordinario del vehículo
 - c. Uso específico del vehículo
 - d. Calidad y prestaciones habituales del vehículo
 - B. La publicidad de vehículos nuevos y usados
 - C. La puesta a punto de vehículos de ocasión o de segunda mano
 - D. La instalación de repuestos, accesorios y componentes nuevos, reacondicionados y de segunda mano
 - E. La transmisión del riesgo con la entrega del vehículo
 - F. El problema de la prueba del defecto o avería preexistente
3. Los derechos del cliente frente al profesional o empresario
 - A. Las distintas opciones del comprador del vehículo
 - B. El derecho a la reparación o sustitución del vehículo
 - a. El derecho primario de elección del comprador
 - b. Gratuidad completa y en plazo razonable

- C. La reparación con piezas nuevas de recambio y los servicios postventa de vehículos
- D. Plazo de reparación o sustitución del vehículo garantizado
- E. Derecho a una rebaja proporcional del precio y resolución del contrato
- F. Los plazos de garantía para el comprador de un vehículo
 - a. La presunción legal de garantía de seis meses
 - b. El plazo general de garantía de dos años
 - c. El plazo de tres años para la acción de reclamación
 - d. El plazo de dos meses para comunicar la avería del vehículo
- G. La acción directa del comprador contra el productor o fabricante
- H. La cesión de la condición de beneficiario de las garantías sobre vehículos
- I. La acción complementaria de responsabilidad por daños y perjuicios

CAPÍTULO IV. PAUTAS FACULTATIVAS PARA EL PROFESIONAL O EMPRESARIO. GARANTÍAS COMERCIALES DE VEHÍCULOS

- 1. Garantías comerciales de vehículos
- A. Incidencia de las prácticas desleales en materia de garantías comerciales
- B. Garantías comerciales del garante profesional o empresario
 - 2. Garantías comerciales y competencia
 - 3. Creciente elasticidad de las garantías comerciales sobre vehículos
 - 4. Carácter voluntario y adicional
 - 5. Garantías comerciales publicitadas
 - 6. Sanción administrativa y compraventas nulas de vehículos
 - 7. Vinculo contractual del garante profesional con el consumidor y usuario
 - 8. El contenido legal mínimo de la garantía comercial
 - 9. ¿Obligaciones de documentación de la garantía comercial?
 - 10. Tipificación de conductas y pluralidad de legislaciones
 - 11. A modo de conclusión y propuesta
 - 12. Prácticas desleales y garantía comercial de los vehículos

CAPÍTULO V. OTRAS CUESTIONES COMPLEMENTARIAS SOBRE LAS RELACIONES CONTRACTUALES EN EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN

1. Matices a la acción directa contra el productor y la discusión sobre la responsabilidad de los agentes «intermediarios» en la distribución de vehículos
2. La repercusión del Reglamento de Distribución de vehículos de motor (CE) 1400/2002: vigencia, revisión y aplicaciones
3. Reflexión final sobre el modelo-tipo de contrato de compraventa y garantía de vehículos de ocasión o de segunda mano

ANEXO
BIBLIOGRAFÍA CITADA